

Online-Shop mit Sitz in Marbella - Interview mit beachfashionshop

✘ Im beachfashionshop erwartet den Kunden eine exklusive Auswahl an Sommermode von namhaften internationalen Designern. Im Shop findet sich die Möglichkeit, sich über einen integrierten Video-Feed die aktuellsten Bademoden-Shows anzusehen und so immer up-to-date zu sein, was die neuesten Fashion-Trends betrifft.

Erfahren Sie mehr über diesen interessanten Shop im folgenden Interview.

Was ist das Besondere an Ihrem Shop?

Wir führen ausgefallene Designer Bademoden aus den USA und Südamerika, welche auch VIP's und bekannte Stars tragen. Zur Idee: Diese **exklusive Bademode namhafter Designer** aus den USA und Südamerika ist im deutschsprachigem Raum noch nicht verbreitet. Wir finden zudem, dass man auch am Strand gut gekleidet sein sollte.

Welches Shopsystem nutzen Sie?

Wir nutzen XT-Commerce, das durch unseren Programmierer und Webdesigner angepasst wurde. Wir legen großen Wert auf eine benutzerfreundliche Bedienung und ein ansprechendes Design.

Was tun Sie, um das Vertrauen Ihrer Kunden zu gewinnen und zu erhalten?

Für uns gilt: Der Kunde ist König! Das geht heute nur über den Service: einfache Bestellung, schnelle Lieferung, Retouren schnell bearbeiten, bzw. auch die Retouren-Gelder schnell gutschreiben. Daneben führen wir das Trusted-Shop-Siegel, bieten anerkannte und einfache Zahlungsmöglichkeiten wie beispielsweise PayPal und Sofortüberweisung.de an und beantworten Kundenfragen über einen kostenlosen Call-Back-Service.

✘ **Gibt es technische Besonderheiten, auf die Sie stolz sind?**

Ja, für jedes Produkt existieren mehrere Fotos mit Zoom-Funktion. Des Weiteren können die Fotos auch noch in XL-Format dargestellt werden, so dass auch Details gut sichtbar werden. Daneben finden Kunden eine umfassende Produktbeschreibung zu jedem Artikel. Außerdem ist unser Shop zu 100% suchmaschinenfreundlich optimiert. Alle Seiten haben ihre eigene suchmaschinenfreundliche URL und eigene Metatags.

Welche Rolle spielt Ebay für Sie?

Im Moment noch keine. Voraussichtlich wird Ebay bei unserem Preissegment keine Rolle spielen.

Betreiben Sie den Shop haupt- oder nebenberuflich?

Ich betreibe den Shop hauptberuflich und habe noch drei Mitarbeiter an meiner Seite.

Gibt es Teilbereiche Ihres Shops, die Sie an Partner abgegeben haben?

Das Design und die Programmierung wurden in die Hände von Profis der Firma Becklyn GmbH becklyn.com gegeben, die auf eine langjährige Erfahrung zurückgreifen können. Die Lagerhaltung und Logistik betreibt mein Bruder Koeman Logistic, der sich mit diesem Business vor Kurzem selbständig gemacht hat. Die SEO-Optimierung wurde ebenfalls an Profis der Firma dskom.de übergeben.

Wie bekommen Sie neue Besucher in den Shop?

Dies geht meiner Meinung nach, bei kleinen und mittelständigen Shops, nur über die SEO-Arbeit. Des Weiteren nutzen wir AdWords-Kampagnen und Yahoo Sponsored Search. In regelmäßigen Abständen veröffentlichen wir zudem Pressemitteilungen, aber auch nur, wenn es sinnvolle News gibt.

In den Sommermonaten betreiben wir gezielte Flyer-Werbung. Beispielsweise in Marbella werden Flyer bei allen bekannten Beach Clubs - wie Nikki Beach, Purro Beach etc. und Szene Lokalen und anderen Locations verteilt.

Gab es Dinge, die nicht so geklappt haben, wie geplant?

Alles braucht mehr Zeit als ursprünglich geplant....

**Gab es Dinge, die eine unerwartete positive Dynamik entwickelt haben?**

Ja, die Verkäufe außerhalb Deutschlands nehmen zu. Dies liegt sicherlich daran, dass wir gleich zu Beginn mit einer englischen und spanischen Shop-Version begonnen haben.

Hatten Sie in der Vergangenheit Probleme mit Abmahnungen?

Glücklicherweise bis heute nicht! Dies liegt wohl daran, dass wir von Beginn an, durch den renommierten Rechtsanwalt Herrn Hoppe, von der Kanzlei Kreuzkamp und Partner aus Düsseldorf betreut wurden.

 Welche Tipps haben Sie für andere Shopbetreiber?

Unser wichtigstes Motto: Der Kunde ist König! Dazu ein guter und schneller Service, sowie Support sind Grundvoraussetzung für einen erfolgreichen Online-Shop.

Kleine und mittelständige Shops sollten viel Zeit in die SEO-Arbeit investieren. Es lohnt sich, auch wenn der Weg sehr mühsam ist. Und ein letzter Tipp: Man sollte sich möglichst auf Nischenprodukte konzentrieren.

Nutzen Sie Web 2.0 Möglichkeiten?

Leider war für diese Marketing-Maßnahmen noch keine Zeit. Ein Blog und soziale Netzwerke sind jedoch in Planung.

Wo informieren Sie sich zum Thema Online-Shopping?

Hier im shopbetreiber-blog und in dem Magazin Web Selling.

Wenn Sie sich selbst ein Bild von diesem Shop machen möchten, finden Sie ihn unter beachfashionshop.com oder im Shopprofil bei Trusted Shops.